



Mise à jour : 28.06.2022

TP Manager du développement commercial

NIVEAU DE CERTIFICATION VII

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

310m Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

NIVEAU FRANÇAIS I

CODE-ROME

D1406 : Management en force de vente M1707 :
Stratégie commerciale M1705 : Marketing
M1302 : Direction de petite ou moyenne
entreprise M1402 : Conseil en organisation et
management d'entreprise

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à détecter les opportunités de croissance et de développement pour l'entreprise. Il occupe des fonctions de pilotage et de développement de l'activité commerciale. Sa mission s'exerce sur le plan stratégique et opérationnel. Sur le plan stratégique, il participe à la définition des axes de développement de l'entreprise et propose à la direction générale la politique de développement commercial à travers de nouveaux projets, clients ou partenaires. Sur le plan opérationnel, il définit les objectifs et dirige une équipe dans le but de garantir la mise en oeuvre des moyens d'actions nécessaires à l'atteinte des objectifs de développement.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Déceler dans l'environnement de l'entreprise les opportunités et les menaces émergentes ayant une répercussion sur l'activité
- Réaliser l'analyse stratégique du secteur d'activité
- Évaluer les implications en termes de management des choix stratégiques des entreprises concurrentes
- Synthétiser les informations relatives à la problématique de développement de l'entreprise
- Construire le « Business plan » par activité (produit-service) permettant la mise en oeuvre du projet de développement
- Construire une offre produit/service cohérente en termes de cible et de positionnement



- Communiquer auprès des différents services de l'entreprise les informations relatives au plan de développement commercial (les enjeux économiques, les évolutions en termes d'organisation et de fonctionnement)
- Bâtir l'organisation commerciale et définir les modalités de management
- Fédérer les équipes autour du plan de développement commercial
- Gérer les ressources humaines et développer les compétences
- Réaliser le reporting des activités de développement commercial auprès de la Direction générale

Voie d'accès

- ✓ Formation continue
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

Organismes certificateur

- EDHEC

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Responsable du service client H/F